TheMarker

עמוק מתחת לרדאר: החברה הישראלית שגייסה 100 מיליון דולר ולא הכרתם

Voyager Labs פיתחה מנוע חיפוש חכם שמסוגל להשיב על שאלות באמצעות ניתוחים מורכבים של כל המידע הזמין ברשת ■ בין המשקיעים: רונלד כהן, חברת אורקל והוריזון ונצ'רס

20:33 01.11.2016 מאת: אלירן רובין, רותי לוי

סטארט-אפים צעירים נוטים לנצל את סבב הגיוס הראשון כדי לקבל חשיפה תקשורתית ולגייס עובדים חדשים. חברת וויאג'ר לאבס (Voyager Labs) עובדת כבר ארבע שנים מתחת לראדר (stealth mode) וגייסה סכום משמעותי של 100 מיליון דולר בשלושה סבבי גיוס מבלי להיחשף לציבור. בשנה האחרונה היא שילשה את מצבת כוח האדם שלה ומעסיקה כעת 100 עובדים, מרביתם במרכז הפיתוח בהוד השרון.

וויאג'ר לאבס פיתחה מנוע חיפוש חכם עבור המגזר העסקי שמסוגל, לטענתה, להשיב על שאלות באמצעות ניתוחים מורכבים על בסיס מגוון המידע הזמין ברשת ובמאגרי הלקוחות – תמונות, וידיאו, וטקסטים בשפות שונות. המשקיעים הראשונים בה היו איש העסקים הבריטי, סר רונלד כהן (מייסד קרן אייפקס), והיזם לויד דורפמן, מייסד ספקית פתרונות המט"ח Travelex.

את סבב הגיוס השני הובילה ענקית המחשוב אורקל ואת הסבב השלישי הובילה הוריזון ונצ'רס. החברה לא שיתפה פרטים פיננסיים לגבי השווי שלה בגיוס ולגבי הכנסותיה. מלבד פעילות המחקר והפיתוח בישראל, לחברה יש משרדים בניו יורק, בוושינגטון ובלונדון.

"יצרנו כלי לניהול סיכונים ומשברים, לייעוץ עסקי ולקבלת החלטות בזמן אמת", מספר המנכ"ל והמייסד אבי קורנבלום, בעל ניסיון של 20 שנה בענף המודיעין. "אם תשאלו את המנוע שלנו מה מטריד את הבוחרים בניו יורק בקשר להילארי קלינטון, או מהי דעת הקהל בנוגע לפרשת האי-מיילים - הוא ייתן לכם את ששת הנארטיבים המרכזיים", ציין.

"התשובה ניתנת בתוך שניות. אם אתם מנהלי שיווק של חברה ששוקלת שיתוף פעולה עם חברת נעליים, תוכלו לשאול את המנוע שלנו איזה מותג קהל היעד שלכם מעדיף", הוסיף.

לדברי קורנבלום "אנחנו עובדים על מידע לא מובנה, אם כי נושם ומתעדכן. התשובות של המערכת עשויות גם להשתנות בתוך רבע שעה, אם תהיה תשובה עדכנית יותר ברשת. הפלטפורמה שלנו סורקת כל מידע שניתן לדמיין", אמר קורנבלום.

לטענת החברה, יש לה לקוחות משלמים מזה שנה - ביניהם חברות הייעוץ מהגדולות בארה"ב וחברות קמעונאיות גדולות - אולם היא אינה מוכנה לחשוף את שמותיהם.

לדבריה, העלויות לרישיון שנתי מתחילות בכמה מאות אלפי דולרים, והיא בוחנת כעת כמה מודלים עסקיים לסקטורים שונים, כמו תשלום לפי רישיון, לפי תוצאות והיקף החיפוש ועוד.